



*Inovação e soluções para seu negócio*



**Agosto de 2015**

*Vendas do comércio varejista no Município do Rio de Janeiro*

## Sumário

---

Comentário	03
Gráfico	04
Desempenho das vendas globais, do Comércio no Rio de Janeiro	05
Médias Globais - Ramos Mole e Duro	06
Desempenho de vendas quanto à localização	07
Médias Globais por categorias	08
Desempenho de vendas por categorias:	
Ramo Mole	09
Ramo Duro	10
Desempenho de vendas Acumuladas do Comércio no Rio de Janeiro	11
Vendas Acumuladas - Média Global	12
Vendas Acumuladas - Média Global por categorias	13
Vendas Acumuladas - Ramo Mole	14
Vendas Acumuladas - Ramo Duro	15
<b>BARÔMETRO DE VENDAS</b>	
Médias Globais	16
Médias Globais por categorias	17
Desempenho de vendas - Ramo Mole	18
Desempenho de vendas - Ramo Duro	19
<b>DESEMPENHO DE VENDAS ACUMULADAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES DO COMÉRCIO NO RIO DE JANEIRO</b>	
Vendas Acumuladas 12 meses - Média Global	20
Vendas Acumuladas 12 meses - Média Global por categorias	21
Vendas Acumuladas 12 meses - Ramo Mole	22
Vendas Acumuladas 12 meses - Ramo Duro	23
<b>MOVIMENTO DO SERVIÇO CENTRAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO</b>	
Dados	24
<b>MOVIMENTO DE CHEQUES</b>	
Dados	25
<b>DEFLATOR</b>	
TERMÔMETRO DE VENDAS	1,08
BARÔMETRO DE VENDAS	0,99
IGP-DI, COLUNA 2 (FGV)	

## Comentário

---

O índice de vendas real do comércio varejista, na Cidade do Rio de Janeiro, em agosto, registrou -2,6%, em relação ao mesmo mês do ano anterior. Na acumulada do ano (jan-ago) comparada com o mesmo período do ano anterior temos -0,5%.

Nos ramos de atividades, o Ramo Duro, com -2,3%, ficou em melhor posição do que o Ramo Mole, que obteve -3,7%.

Em relação as vendas conforme sua localização, no Ramo Mole, a Zona Sul obteve -1,5%, seguido pelo Centro com -3,6% e pela Zona Norte com -5,0%. No Ramo Duro, a Zona Norte com -2,0% esteve em melhor posição, seguidos pela Zona Sul com -2,9%, e pelo Centro, com -3,3%.

Quanto à modalidade das vendas, no geral, as vendas a prazo ficaram à frente, com -1,9% e as vendas à vista, ficaram, com -3,6%. No Ramo Mole obtivemos um índice melhor para as vendas a prazo com -3,3%, ficando as vendas à vista com -4,2%; No Ramo Duro, as vendas a prazo com -1,5%, foram à frente das vendas à vista que obtiveram -3,4%.

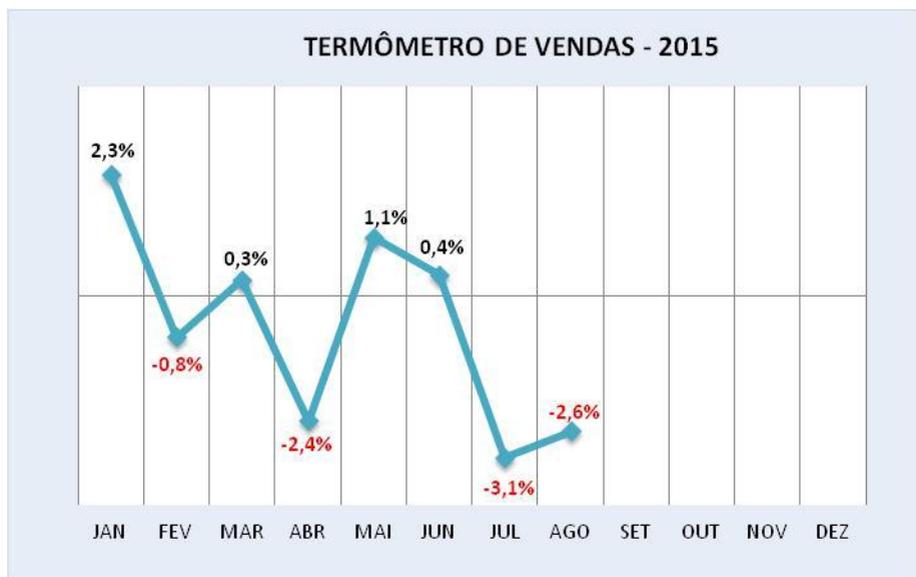
**No segmento das categorias, as posições, em ordem de desempenho, foram:**

**RAMO MOLE:** Tecidos (-1,6%)  
Confecções e Moda Infantil (-3,8%)  
Calçados (-4,0%)

**RAMO DURO:** Lojas de Móveis (+0,1%)  
Eletrodomésticos (-2,4%)  
Óticas (-4,3%)  
Joias (-6,0%)

No Barômetro que é a comparação com o mês anterior (julho), o índice foi de -3,6%.

## Gráfico



## Desempenho das Vendas Globais, do Comércio do Rio de Janeiro (2015 - 2014)

---

MESES	Variação Nominal %		Variação Real %	
	2015	2014	2015	2014
<b>Janeiro</b>	+6,4	+13,3	+2,3	+6,9
<b>Fevereiro</b>	+3,2	+13,7	-0,8	+7,2
<b>Março</b>	+3,3	+12,4	+0,3	+4,0
<b>Abril</b>	+1,5	+14,3	-2,4	+5,9
<b>Maiο</b>	+6,2	+13,6	+1,1	+6,2
<b>Junho</b>	+4,4	+10,6	+0,4	+2,4
<b>Julho</b>	+5,6	+9,4	-3,1	+4,2
<b>Agosto</b>	+5,2	+9,8	-2,6	+4,5
<b>Setembro</b>		+4,9		+1,8
<b>Outubro</b>		+5,2		+2,1
<b>Novembro</b>		+6,6		+2,5
<b>Dezembro</b>		+4,5		+2,5

## **Desempenho das Vendas em Relação ao Mês do Ano Anterior**

---

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>+5,2</b>
Variação Real	<b>-2,6</b>

<b>Variação</b>	<b>Ramos</b>	
	<b>Mole</b>	<b>Duro</b>
Nominal	<b>+4,0</b>	<b>+5,5</b>
Real	<b>-3,7</b>	<b>-2,3</b>

## Localização

---

Variação	Ramo Mole		
	Centro	Norte	Sul
Nominal	<b>+4,1</b>	<b>+2,6</b>	<b>+6,4</b>
Real	<b>-3,6</b>	<b>-5,0</b>	<b>-1,5</b>

Variação	Ramo Duro		
	Centro	Norte	Sul
Nominal	<b>+4,4</b>	<b>+5,8</b>	<b>+4,9</b>
Real	<b>-3,3</b>	<b>-2,0</b>	<b>-2,9</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

---

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+5,2</b>	<b>+4,1</b>	<b>+6,0</b>
Real	<b>-2,6</b>	<b>-3,6</b>	<b>-1,9</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,0</b>	<b>+3,5</b>	<b>+4,5</b>
Real	<b>-3,7</b>	<b>-4,2</b>	<b>-3,3</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+5,5</b>	<b>+4,3</b>	<b>+6,4</b>
Real	<b>-2,3</b>	<b>-3,4</b>	<b>-1,5</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

### Ramo Mole

---

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+3,9</b>	<b>+3,4</b>	<b>+4,4</b>
Real	<b>-3,8</b>	<b>-4,3</b>	<b>-3,4</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+3,7</b>	<b>+1,3</b>	<b>+4,3</b>
Real	<b>-4,0</b>	<b>-6,2</b>	<b>-3,4</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+6,3</b>	<b>+5,3</b>	<b>+7,6</b>
Real	<b>-1,6</b>	<b>-2,5</b>	<b>-0,4</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

### Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+5,5</b>	<b>+4,3</b>	<b>+6,4</b>
Real	<b>-2,4</b>	<b>-3,5</b>	<b>-1,5</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+8,1</b>	<b>+7,4</b>	<b>+9,4</b>
Real	<b>+0,1</b>	<b>-0,6</b>	<b>+1,3</b>

<b>Joias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+1,6</b>	<b>+2,1</b>	<b>+0,8</b>
Real	<b>-6,0</b>	<b>-5,5</b>	<b>-6,7</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+3,4</b>	<b>+3,2</b>	<b>+3,5</b>
Real	<b>-4,3</b>	<b>-4,5</b>	<b>-4,2</b>

## Desempenho das Vendas Acumuladas, do Comércio do Rio de Janeiro (2015 - 2014)

---

MESES	Variação Nominal %		Variação Real %	
	2015	2014	2015	2014
Jan / Fev	+4,9	+13,5	+0,8	+7,1
Jan / Mar	+4,4	+13,1	+0,4	+6,7
Jan / Abr	+3,7	+13,4	-0,3	+6,0
Jan / Mai	+4,2	+13,5	+0,2	+6,0
Jan / Jun	+4,2	+13,0	+0,2	+5,6
Jan / Jul	+4,4	+12,4	-0,6	+5,1
Jan / Ago	+4,5	+12,1	-0,5	+4,8
Jan / Set		+11,3		+5,0
Jan / Out		+10,6		+4,3
Jan / Nov		+10,2		+3,9
Jan / Dez		+9,3		+4,1

## Desempenho das Vendas Acumuladas de Janeiro a Agosto

---

<b>Média Global</b>	
Varição Nominal	<b>+4,5</b>
Varição Real	<b>-0,5</b>

<b>Varição</b>	<b>Ramos</b>	
	<b>Mole</b>	<b>Duro</b>
Nominal	<b>+4,7</b>	<b>+4,5</b>
Real	<b>-0,3</b>	<b>-0,5</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias de Janeiro a Agosto

---

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,5</b>	<b>+4,5</b>	<b>+4,5</b>
Real	<b>-0,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,5</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,7</b>	<b>+5,2</b>	<b>+4,1</b>
Real	<b>-0,3</b>	<b>+0,2</b>	<b>-0,8</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,5</b>	<b>+4,3</b>	<b>+4,6</b>
Real	<b>-0,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,4</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias Ramo Mole

---

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,7</b>	<b>+5,2</b>	<b>+4,1</b>
Real	<b>-0,3</b>	<b>+0,2</b>	<b>-0,9</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,2</b>	<b>+4,3</b>	<b>+4,1</b>
Real	<b>-0,8</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,8</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,5</b>	<b>+4,0</b>	<b>+5,1</b>
Real	<b>-0,5</b>	<b>-0,9</b>	<b>+0,1</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,5</b>	<b>+4,3</b>	<b>+4,6</b>
Real	<b>-0,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,3</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,2</b>	<b>+4,0</b>	<b>+4,5</b>
Real	<b>-0,8</b>	<b>-1,0</b>	<b>-0,5</b>

<b>Joias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+2,6</b>	<b>+2,9</b>	<b>+2,1</b>
Real	<b>-2,3</b>	<b>-2,0</b>	<b>-2,8</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+2,9</b>	<b>+2,9</b>	<b>+3,0</b>
Real	<b>-2,0</b>	<b>-2,0</b>	<b>-2,0</b>

## Barômetro de Vendas

---

### Desempenho de Vendas em Relação ao Mês Anterior

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>-4,6</b>
Variação Real	<b>-3,6</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-1,7</b>	<b>-2,0</b>	<b>-1,4</b>
Real	<b>-0,7</b>	<b>-1,0</b>	<b>-0,4</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-5,4</b>	<b>-5,6</b>	<b>-5,3</b>
Real	<b>-4,5</b>	<b>-4,6</b>	<b>-4,3</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

---

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-4,6</b>	<b>-4,8</b>	<b>-4,5</b>
Real	<b>-3,6</b>	<b>-3,8</b>	<b>-3,5</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-1,7</b>	<b>-2,0</b>	<b>-1,4</b>
Real	<b>-0,7</b>	<b>-1,0</b>	<b>-0,4</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-5,4</b>	<b>-5,6</b>	<b>-5,3</b>
Real	<b>-4,5</b>	<b>-4,6</b>	<b>-4,3</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

### Ramo Mole

---

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-1,5</b>	<b>-1,8</b>	<b>-1,2</b>
Real	<b>-0,5</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,2</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-3,1</b>	<b>-4,1</b>	<b>-2,9</b>
Real	<b>-2,2</b>	<b>-3,2</b>	<b>-1,9</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-5,7</b>	<b>-6,5</b>	<b>-4,6</b>
Real	<b>-4,7</b>	<b>-5,6</b>	<b>-3,7</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

### Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-5,5</b>	<b>-5,7</b>	<b>-5,4</b>
Real	<b>-4,6</b>	<b>-4,8</b>	<b>-4,4</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-4,7</b>	<b>-3,1</b>	<b>-7,1</b>
Real	<b>-3,7</b>	<b>-2,1</b>	<b>-6,1</b>

<b>Joias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-12,4</b>	<b>-11,0</b>	<b>-14,6</b>
Real	<b>-11,6</b>	<b>-10,1</b>	<b>-13,8</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+9,5</b>	<b>+9,5</b>	<b>+9,4</b>
Real	<b>+10,6</b>	<b>+10,6</b>	<b>+10,5</b>

## **Desempenho de Vendas Acumuladas dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro**

---

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>+4,7</b>
Variação Real	<b>-0,3</b>

<b>Variação</b>	<b>Ramos</b>	
	<b>Mole</b>	<b>Duro</b>
Nominal	<b>+5,0</b>	<b>+4,6</b>
Real	<b>-0,1</b>	<b>-0,4</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,6</b>	<b>+4,1</b>	<b>+5,0</b>
Real	<b>+0,1</b>	<b>-0,4</b>	<b>+0,5</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+5,0</b>	<b>+4,3</b>	<b>+5,6</b>
Real	<b>+0,5</b>	<b>+8,3</b>	<b>+1,1</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,5</b>	<b>+4,1</b>	<b>+4,8</b>
Real	<b>-0,1</b>	<b>-0,4</b>	<b>+0,3</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro

### Ramo Mole

---

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+5,0</b>	<b>+4,4</b>	<b>+5,7</b>
Real	<b>+0,5</b>	<b>-0,1</b>	<b>+1,1</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,3</b>	<b>+6,0</b>	<b>+4,0</b>
Real	<b>-0,2</b>	<b>+1,4</b>	<b>-0,5</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,4</b>	<b>+3,2</b>	<b>+6,0</b>
Real	<b>-0,1</b>	<b>-1,2</b>	<b>+1,5</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro

### Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+4,7</b>	<b>+4,3</b>	<b>+5,0</b>
Real	<b>+0,2</b>	<b>-0,2</b>	<b>+0,5</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-0,6</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,3</b>
Real	<b>-4,9</b>	<b>-5,0</b>	<b>-4,6</b>

<b>Joias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-60,3</b>	<b>-50,4</b>	<b>-69,1</b>
Real	<b>-62,0</b>	<b>-52,5</b>	<b>-70,4</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+3,3</b>	<b>+3,1</b>	<b>+3,4</b>
Real	<b>-1,2</b>	<b>-1,4</b>	<b>-1,1</b>

## **Movimento do Serviço Central de Proteção ao Crédito**

<b>Percentual de Agosto de 2015 em relação a Agosto 2014</b>	
Consultas	<b>-3,6%</b>
Inadimplências	<b>-0,2%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+0,9%</b>

<b>Percentual de Agosto de 2015 em relação a Julho 2015</b>	
Consultas	<b>+4,8%</b>
Inadimplências	<b>+1,4%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+18,9%</b>

<b>Percentual Acumulado de jan/ago de 2015 em relação a jan/ago de 2014</b>	
Consultas	<b>-1,4%</b>
Inadimplências	<b>+0,5%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+1,8%</b>

<b>Percentual dos últimos 12 meses (Ago/15 – Set/14)</b>	
Consultas	<b>-0,6%</b>
Inadimplências	<b>+0,6%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+2,8%</b>

## Movimento de Cheque

---

<b>Percentual de Agosto de 2015 em relação a Agosto 2014</b>	
Consultas	<b>-6,9%</b>
Inadimplências	<b>+0,3%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+0,4%</b>

<b>Percentual de Agosto de 2015 em relação a Julho 2015</b>	
Consultas	<b>-1,2%</b>
Inadimplências	<b>+3,4%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+1,1%</b>

<b>Percentual Acumulado de jan/ago de 2015 em relação a jan/ago de 2014</b>	
Consultas	<b>-1,2%</b>
Inadimplências	<b>+3,4%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+1,1%</b>

<b>Percentual dos últimos 12 meses (Ago/15 – Set/14)</b>	
Consultas	<b>-3,3%</b>
Inadimplências	<b>+0,9%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+1,6%</b>

## **Expediente**

---

Publicação: **Clube de Diretores Lojistas do Rio de Janeiro**

Presidente: **Aldo Carlos M. Gonçalves**

Vice-Presidente: Luiz Antônio Alves Corrêa

Diretores: Szol Mendel Goldberg  
Carlos Alberto Pereira de Sequeiros  
Ricardo Beildeck  
João Batista Magalhães

Superintendentes: Ubaldo Pompeu  
Abraão Flanzboym

Coordenação e Revisão:  
Barbara M. Santiago da Silva

Pesquisa e impressão: Barbara M. Santiago da Silva  
Isabel dos Santos

Arte : Márcia Rodrigues  
Leandro Teixeira

Prestação de Serviço:

- Serviço Central de Proteção ao Crédito-SCPC
- Cheque
- Sistema Integrado de Anotações Comerciais
- Tecnologia da Informação
- Departamento Jurídico

---

### **Distribuição Gratuita CDLRio**

Editado pelo Serviço de Divulgação do Centro de Estudos CDLRio

Telefone 21 2506-1234

email: estudos@cldrrio.com.br

---

## UTILIZE NOSSOS SERVIÇOS

---

### **SERVIÇO CENTRAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO-SCPC**

Ferramenta para reduzir os riscos e aumentar a confiabilidade nas operações de crédito do comércio varejista.

### **OK ! – SERVIÇO DE CONFERÊNCIA AUTOMÁTICA DE ENDEREÇOS**

Oferece o endereço e o telefone de milhões de pessoas e estabelecimentos comerciais em todo o Brasil.

### **LIGCHEQUE – PROTEÇÃO AO CHEQUE**

Fornecer informações sobre cheques sem fundos, roubados, extraviados, sustados ou cancelados em todo o país.

### **SIAC – SERVIÇO INTEGRADO DE ANOTAÇÕES COMERCIAIS**

Conjunto completo de informações comerciais de pessoas jurídicas e físicas.

### **CERTOCRED**

Produto para auxiliar sua empresa em decisões de negócios que requerem análises completas sobre pessoa física e jurídica.

### **ALERTA LEGAL**

Serviço que busca diminuir o risco das operações comerciais.

### **CERTOCAR**

Verificação de dados de veículos automotores.

### **CLASSCRED – SCORE DE CRÉDITO**

Classificação de risco e moderna tecnologia de crédito para suas operações.



---

**Maiores informações, ligue para nossa  
Central de Atendimento 21 3221-7900**

---

### **IVAR - INSTITUTO DO VAREJO**

Centro de Treinamento para o aprimoramento de sua equipe. Visite nosso site: [www.univar-rj.com.br](http://www.univar-rj.com.br), ou pelo telefone 21 2506-1260.

### **IVAR - CONTACT CENTER**

Sua mais nova opção em soluções de Relacionamento, Comunicação Unificada e Tecnologia da Informação. Visite nosso site: [www.ivarcontactcenter.com.br](http://www.ivarcontactcenter.com.br), ou pelo telefone 21 2506-1287